

# Comment s'imaginer CRÉATEUR D'ENTREPRISE

JE BÂTIS MON PROJET PROFESSIONNEL



Avec le soutien du Fonds social européen

## Créer une entreprise... pourquoi pas moi ?

- Chaque année, environ 300 000 entreprises sont créées ou reprises. Près d'un tiers le sont par des demandeurs d'emploi.
- Ces « chômeurs-créateurs » trouvent ainsi une réponse originale et personnelle à leur projet professionnel.
- La création d'entreprise s'adresse à tous : hommes, femmes, cadres, ouvriers, demandeurs d'emploi, salariés... Tous les métiers et niveaux de qualification sont représentés. 36 % des créateurs sont ouvriers ou employés, 52 % n'ont pas le niveau bac.
- La longévité d'une entreprise est essentiellement liée à la qualité de la préparation du projet.
- Peut-être portez-vous une idée, un projet qui ne demande qu'à mûrir ? Alors pourquoi pas vous ?

## Comment s'y prendre?

Réfléchir avec rigueur à la création d'entreprise vous permet de :

- envisager cette possibilité,
- éviter les erreurs communes du créateur débutant,
- partir sur des bases saines et vous assurer ainsi une entreprise plus solide,
- gagner du temps dans la mise en place de votre activité, en vous posant tout de suite les bonnes questions.

# Ce guide VOUS PROPOSE

- de faire le point sur vos atouts,
- de repérer les premières sources d'informations,
- d'anticiper les difficultés les plus courantes,
- de vous aider à réfléchir à votre propre création d'entreprise.

<b>Des éléments de réflexion autour de la création d'entreprise</b>	<b>4</b>
<b>L'environnement de l'entreprise</b>	<b>7</b>
<b>Qui peut vous aider et vous conseiller ?</b>	<b>8</b>
<b>Les erreurs à éviter</b>	<b>10</b>
<b>Les 7 règles d'or</b>	<b>11</b>
<b>A vous d'agir !</b>	<b>12</b>
<b>Avant de vous décider</b>	<b>13</b>
<b>L'essentiel à retenir</b>	<b>14</b>
<b>Faites le point</b>	<b>16</b>
<b>Quelles conclusions en tirez-vous ?</b>	<b>17</b>

# DES ÉLÉMENTS DE RÉFLEXION autour de la création d'entreprise

Chaque année, environ 300 000 entreprises voient le jour, parmi lesquelles :

- ─ 220 000 créations pures.
- ─ 40 000 reprises.
- ─ 50 000 réactivations (relance par le même dirigeant d'une entreprise individuelle qui a cessé son activité).
- ─ Plus de 60 % passent le cap de la 3<sup>ème</sup> année.
- ─ 30 % des créateurs sont des créatrices.
- ─ Près d'un tiers sont demandeurs d'emploi.
- ─ 68 % des créateurs se lancent avec moins de 16 000 €.
- ─ Le commerce et les services aux entreprises représentent près de la moitié du total des créations d'entreprise.

## LES ENTREPRISES CRÉÉES PAR LES DEMANDEURS D'EMPLOI SONT AUSSI SOLIDES QUE LES AUTRES

- ─ Les enquêtes le prouvent : les entreprises créées par les demandeurs d'emploi ne sont guère différentes de l'ensemble des entreprises nouvelles quant à leur taux de survie, leur performance, leur réussite ou leur profit.
- ─ Les enquêtes démontrent également que les entreprises qui

résistent le mieux sont celles qui ont bénéficié d'une bonne préparation et d'un accompagnement lors de leurs premières années.

## VOTRE PROJET PEUT CONCERNER DES ACTIVITÉS TRÈS DIVERSES :

- ─ Une création (monter un service de livraisons de repas ou un élevage d'autruches) ou une reprise (reprenre un bar-épicerie, une boutique de cycles ou une scierie).

## VOUS POUVEZ ÊTRE SEUL OU ASSOCIÉ, VOTRE PROJET PEUT REVÊTIR DE MULTIPLES FORMES ET STATUTS :

- ─ Une SARL (une société à responsabilité limitée), une SA (Société anonyme), une EURL (Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée)...
- ─ Une pluriactivité (maintien d'une activité salariée et création d'une entreprise) dans le cadre de l'entreprise individuelle.
- ─ Une installation en profession libérale, en franchise, en tant qu'agent commercial, commerçant ou artisan...

## AVEZ-VOUS PENSÉ AU FINANCEMENT ?

Il est très difficile de créer une entreprise sans apport personnel. Les banques ne financeront jamais plus de 70 % de votre projet. Il vous faut donc avoir des économies ou faire appel à votre entourage familial ou relationnel pour rassembler les 30 % restants.

— **Les subventions** : ces aides directes de l'Etat non remboursables sont peu nombreuses. Renseignez-vous cependant auprès de votre chambre de commerce et d'Industrie (CCI) ou de votre chambre de métiers et de l'artisanat ou auprès de votre Direction départementale du travail (DDTEFP). En ce qui concerne les primes régionales et locales, adressez-vous à votre Conseil régional et à votre mairie.

— **Les prêts bancaires** : à la détermination et à l'enthousiasme, les banquiers préfèrent des garanties plus classiques : immobilier (terrain, appartement, immeuble...), voiture, objets de valeur, liquidités bloquées sur un compte... Vous devez être très rassurant et convaincant. Le Livret d'Épargne Entreprises (LEE), destiné à financer la création ou la reprise d'entreprise, vous permet de construire

une épargne progressive rémunérée. Vous pouvez bénéficier ensuite d'un prêt à taux réduit, après étude de la crédibilité du projet de création ou de reprise.

— **Bourses, prêts d'honneur, participation...** Il existe une multitude de possibilités. Renseignez-vous auprès de votre ANPE ou sur le site Internet de l'APCE ([www.apce.com](http://www.apce.com)) sur les associations, fondations, clubs de créateurs qui peuvent vous venir en aide dans le financement de votre entreprise.

*Par exemple :*

— **L'ADIE** (Association pour le droit à l'initiative économique) accorde des prêts jusqu'à 10 000 € à taux préférentiel pour les demandeurs d'emploi et allocataires du RMI qui présentent un projet viable.

— **Envie d'agir/Défi Jeunes** soutient les initiatives des 18-30 ans.

— Outre les bourses et prêts d'honneur, pensez également aux organismes de capital-risque. Généralement publics ou parapublics (instituts régionaux de participation...), ces organismes prennent des parts dans les entreprises, finançant ainsi une partie de votre projet. Renseignez-vous auprès de votre CCI ou de votre chambre de métiers et de l'artisanat.

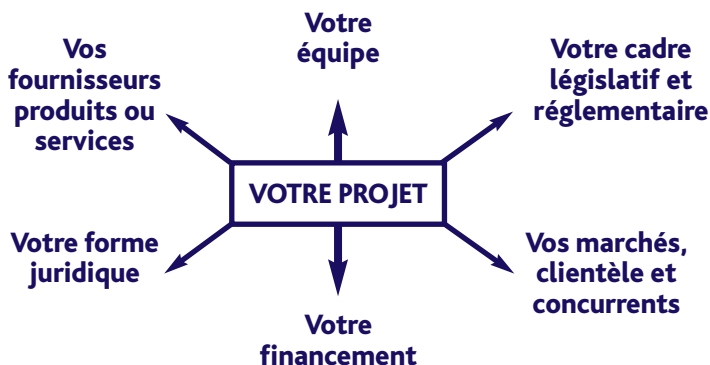
# DES ÉLÉMENTS DE RÉFLEXION autour de la création d'entreprise

## 10 QUESTIONS À VOUS POSER

- 1** Avez-vous une réelle expérience ou de réelles compétences (professionnelles ou extra-professionnelles) dans le secteur d'activité de l'entreprise que vous souhaitez créer ?
- 2** Quels sont les domaines pour lesquels une formation vous serait nécessaire (commercial, gestion...) ?
- 3** Accepterez-vous les contraintes d'un chef d'entreprise : tâches administratives, travail assidu, week-ends compris bien souvent, revenu incertain, principalement au démarrage... ?
- 4** Avez-vous recueilli l'avis de vos proches ? Votre conjoint(e), votre famille, sont-ils prêts à supporter ces contraintes ?
- 5** Quelle sera votre équipe : associés, salariés, consultants extérieurs ?
- 6** Votre produit ou service est-il innovant ? Avez-vous des concurrents ?
- 7** Savez-vous combien et comment le vendre ?
- 8** Avez-vous mené une analyse économique récente du secteur qui vous intéresse au sein de la région où vous souhaitez vous implanter ?
- 9** Quelle est la clientèle potentielle de votre produit ou service, ses caractéristiques, ses attentes, son nombre prévisionnel ?
- 10** Avez-vous réalisé une étude de marché et étudié la rentabilité de votre projet ?

# L'ENVIRONNEMENT de l'entreprise

- ─ Ce schéma présente les aspects incontournables de votre entreprise. Ce sont les points essentiels sur lesquels vous devez axer votre réflexion.
- ─ Si vous avez déjà une idée, complétez ce schéma avec les premiers éléments dont vous disposez.



- ─ Montrez cette ébauche de projet à votre entourage et recueillez le maximum d'avis et de conseils.
- ─ Notez les observations qui vous semblent les plus pertinentes ainsi que les coordonnées des personnes qui pourraient vous aider.

# QUI PEUT VOUS AIDER et vous conseiller ?

## **La France dispose d'un important réseau d'appui et d'accompagnement à la création d'entreprise.**

- **Renseignez-vous auprès de votre ANPE.** Vous y trouverez de la documentation sur la création d'entreprise.
- **Consultez le site Internet de l'APCE** ([www.apce.com](http://www.apce.com)), très complet, sur la création d'entreprise. Vous y trouverez des précisions sur les étapes à réaliser, et toutes les adresses utiles, notamment celles des réseaux cités dans ce guide.
- **Renseignez-vous auprès des chambres de commerce et d'industrie et auprès des chambres de métiers et de l'artisanat.** CCI-Entreprendre est un réseau de professionnels au service de la création avec 234 points d'accueil et des expertises dans les domaines fiscal, juridique, financier, administratif, commercial...
- **Renseignez-vous auprès des Conseils régionaux**, de la DDTEFP (Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle). Ils vous informeront sur toutes les aides - au conseil, financières, fiscales, sociales - et primes régionales à la création d'entreprise...

Par ailleurs, les chambres de commerce et d'industrie, les chambres de métiers et de l'artisanat, tout comme les URSSAF, les services des impôts des entreprises, les Chambres d'agriculture, les greffes des Tribunaux de Commerce, etc., sont également centres de formalités des entreprises (CFE) où les créateurs notamment doivent effectuer les déclarations auxquelles ils sont tenus. Le CFE centralise les différentes pièces et les transmet aux organismes concernés (INSEE, régime social des indépendants, Caisse d'assurance vieillesse, etc.).

## **Il existe par ailleurs un réseau associatif très riche pouvant vous apporter des conseils sur les divers aspects de la création d'entreprise.**

*Par exemple :*

**Les Boutiques de gestion** (400 implantations) disposent de services allant de l'accueil au conseil technique, en passant par la formation et le suivi après création. Le coût de ces services est fonction de vos ressources.

**Les plates-formes d'initiatives locales** (237 en France) regroupent, au niveau d'un bassin d'emploi, l'ensemble des partenaires économiques locaux. Elles vous accueillent et vous apportent

conseils, aides financières, parrainage et suivi.

**Les réseaux de cadres retraités,** telle l'Entente des Générations pour l'Emploi et l'Entreprise (EGEE). Au sein de ce réseau, ces retraités qui mettent leurs compétences et leur expérience à votre service, interviennent dans le domaine de la création/reprise, mais plus encore dans la phase de croissance et de développement de l'entreprise (une participation est demandée).

**Les réseaux étudiants.** A Accède France par exemple, les étudiants réalisent bénévolement des études de marché pour les porteurs de projet n'ayant pas les moyens de les financer. Le remboursement des frais engagés pour l'étude peut cependant vous être demandé.

Pensez également aux Juniors entreprises dans les grandes écoles ou écoles de commerce.

— **La presse spécialisée :**

Challenges, Entreprendre, Initiatives magazine, L'Entreprise, Informations Entreprise, Repreneur, l'Officiel de la franchise, le Nouvel entrepreneur...

— **Les professionnels du secteur qui vous intéresse.**

Ce sont sans doute les premiers à consulter. Vous souhaitez créer une boutique de vidéo, commencez par interroger les professionnels installés. Ces conseils gratuits peuvent être très riches en informations. Il est d'ailleurs intéressant de croiser des avis différents. Les syndicats professionnels peuvent aussi vous conseiller utilement.

## BON À SAVOIR

Dans certains cas, vous pouvez bénéficier du financement d'actions de conseil ou de formation à la gestion d'entreprise.

Contactez votre DDTEFP (Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle) : elle peut vous renseigner sur les aides à la création et vous adresser la liste des organismes habilités par le préfet.

# Les erreurs À ÉVITER

- ─ Vous concentrer sur le choix du statut ou la recherche des aides et négliger l'aspect commercial (cibles du marché, recherche de clients...). Cette omission est la principale cause d'échec des entreprises naissantes.
- ─ Brûler les étapes et faire preuve d'un optimisme exagéré dans vos prévisions.
- ─ Vous lancer sans préparation et sans un minimum de connaissances (notamment en gestion, comptabilité, marketing...).
- ─ Négliger l'expérience et l'avis des professionnels ayant créé le même type d'activité que vous.
- ─ Bâcler le plan de financement.
- ─ Vous lancer sans en parler à votre entourage et en sous-estimant les conséquences de votre nouvelle activité sur votre famille.
- ─ Imiter une création sans avoir mené une réflexion personnelle.

# Les sept RÈGLES D'OR

- 1** Faites le point sur vos motivations, votre goût du risque, votre endurance, vos atouts professionnels et extra-professionnels pour cette entreprise.
- 2** Faites-vous accompagner le plus possible par des professionnels avant et après la création.
- 3** Ne vous laissez pas décourager par les formalités et obstacles, mais ne les négligez pas.
- 4** N'attendez pas le client. Allez le chercher par une démarche active et une approche marketing réfléchie.
- 5** Surveillez la concurrence et ses innovations, pour faire évoluer votre service ou votre produit.
- 6** Gardez toujours en tête votre échéancier.
- 7** Choisissez vos partenaires, associés, fournisseurs, prestataires avec soin.

# À vous D'AGIR

**V**ous pouvez maintenant commencer à rédiger votre projet. Il doit être précis, convaincant et donner une idée de sa rentabilité. Vous aurez à le présenter, à toutes les étapes de la création, aux divers intervenants (experts-comptables, financiers ou fiscaux, banquiers, etc...). Il doit bien sûr être dactylographié et agréable à lire (évittez d'alourdir la lecture ainsi que le jargon technique). Servez-vous de cette grille.

## **Présentation du projet**

- Secteur d'activité.
- Description du produit ou service.
- Création ou reprise.
- Calendrier du projet.

## **Présentation du créateur**

- Votre âge, situation familiale/régime matrimonial.
- Votre niveau d'études.
- Les formations suivies ou celles envisagées pour la réalisation du projet.

- Vos liens, professionnels ou non, avec l'activité choisie, vos compétences techniques en rapport avec le projet.
- Vos motivations.

## **Le marché et la clientèle**

- Vos objectifs chiffrés à court et long termes (établir une hypothèse de chiffre d'affaires sur trois ans).
- La concurrence actuelle ou probable.
- Le type de clientèle
- La nature du marché visé (local, national, international).
- Les contraintes réglementaires.

## **Les moyens**

- Les hommes : associés ou salariés (nombre, qualification, compétences).
- L'équipement/matériel : type, prix, location...
- Les locaux : description, coût.
- Le plan de financement (apport personnel, prêts, partenariats...).
- Le plan de trésorerie.

## **Caractéristiques juridiques de l'entreprise**

- Statut de l'entreprise.
- Capital.
- Raisons du choix.
- Déclarations administratives (immatriculation...).

# AVANT de vous décider

- |  | oui                      | non                      |
|--|--------------------------|--------------------------|
| J'ai une idée de produit ou de service.  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| J'ai fait le point sur mes motivations, mes atouts et mes faiblesses pour la réalisation de mon projet.  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Je suis prêt à consacrer une grande partie de mon temps à l'étude et au montage de mon projet et je suis conscient des contraintes et sacrifices qu'impose la fonction de chef d'entreprise. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Je sais de quelles informations j'ai besoin et à quoi elles vont me servir.  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Je sais à qui je vais parler de mon projet afin d'obtenir des conseils ou des aides diverses.  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| J'ai repéré plusieurs organismes, associations, réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise.   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Il est préférable de remplir la plupart de ces conditions pour optimiser vos chances de succès.  |                          |                          |

# L'ESSENTIEL à retenir

## **La création d'entreprise n'est pas réservée à une élite :**

- ─ Plus de 300 000 entreprises sont créées chaque année. Près d'un tiers de ces créations ou reprises sont le fait de demandeurs d'emploi.
- ─ 30 % des créateurs sont des femmes, 52 % sont de niveau inférieur au bac.
- ─ Les chances de réussite d'une entreprise créée par un demandeur d'emploi ne sont pas différentes des autres.

## **Avant de vous lancer, il est important de :**

- ─ bien tester vos motivations ;
- ─ estimer précisément les contraintes particulières qu'impose votre projet (en temps, en travail et en revenu disponible) ;
- ─ repérer vos atouts pour cette activité (expériences, compétences professionnelles ou extra-professionnelles) mais aussi vos lacunes et donc vos besoins en formation.

► Pour vous aider, consultez le guide pour agir : « Comment identifier ses savoir-faire et ses qualités »

## **Votre entreprise a toutes les chances de réussir si vous savez :**

- ─ bien préparer votre projet en sollicitant l'aide de votre entourage et de professionnels ;
- ─ bien appréhender l'environnement de l'entreprise : produit(s), équipe, publicité, clientèle, concurrence, budget, fournisseurs... en vérifiant et quantifiant toutes les pistes explorées.

## **Les sources d'informations et d'accompagnement à la création d'entreprise sont multiples :**

- ─ Chambres de commerce et d'industrie, Chambres de métiers et de l'artisanat.
- ─ Boutiques de gestion.
- ─ Plates-formes d'initiatives locales.
- ─ Réseaux de cadres retraités ou d'étudiants.
- ─ Centres de formalités des entreprises.
- ─ Clubs de créateurs.
- ─ L'APCE avec son site internet [www.apce.com](http://www.apce.com) et son kit documentaire. Ce kit, à votre disposition dans les agences ANPE, comprend :
  - des fiches techniques qui répondent aux questions d'ordre

- juridique, fiscal, social et financier ;
- un ouvrage sur la méthodologie de la création et de la reprise ;
  - 6 dossiers « guides » de la création ou reprise dans des secteurs spécifiques, qui aident à la réflexion et à la mise en forme du projet ;
  - deux cahiers techniques sur la reprise d'entreprise dans le commerce/artisanat et la construction des comptes prévisionnels.

### **Il vous faut chiffrer les capitaux nécessaires à votre affaire.**

- Réalisez une étude de marché. Cette étude précède l'action commerciale et conditionne le choix du produit ou service et l'investissement. Etablissez aussi vos objectifs de vente.
- Chiffrez le montant de vos investissements pour le matériel (neuf ou occasion, bourse de matériel), pour les locaux, les stocks requis, estimez votre trésorerie pour l'année de démarrage, vos besoins personnels... et faites le compte de l'argent dont vous disposez effectivement. Reportez-vous à la page 5 pour le financement.

### **Vous devez rédiger un dossier précis et chiffré de votre projet.**

Il vous suivra à toutes les étapes de la création de votre activité.

- Ce dossier vous oblige à fixer vos propres idées sur l'entreprise envisagée et à vous familiariser avec les présentations comptables.
- Il doit être précis, chiffré, convaincant, clair.
- Il doit comporter une présentation générale du projet et du créateur, le statut juridique choisi, des informations sur la clientèle et le marché ainsi que sur les moyens (hommes, matériel, argent).

**Conseil** : vous pouvez utiliser comme trame le dossier de demande d'aide à la création d'entreprise de la DDTEFP et les dossiers guides du kit de l'APCE. Il vous aidera à organiser vos idées puis, éventuellement, à faire la demande d'aide.

# Faites LE POINT

**Vous avez suivi les conseils de ce guide.  
Vous avez commencé à réfléchir à un projet de  
création d'entreprise.**

## Qu'en pensez-vous ?

	oui	non	pas tout à fait
<b>1</b> J'ai fait le point sur mes motivations.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>2</b> Je connais mieux mes atouts, mais aussi les points faibles sur lesquels je dois concentrer mes efforts.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>3</b> J'ai réfléchi à la forme que vont prendre mes démarches.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>4</b> J'ai une image plus précise de la réalité de l'entreprise et de son environnement.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>5</b> J'ai entrepris la rédaction de mon projet.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>6</b> J'ai découvert au cours de ma recherche de nouvelles sources d'information.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>7</b> J'ai décidé, autour de mon projet, de me constituer un « journal de bord » pour un meilleur suivi de mes démarches.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>8</b> J'ai entamé des recherches sur la concurrence locale.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>9</b> J'ai commencé à parler de mon projet à certaines personnes de mon entourage et à des professionnels.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

# QUELLES CONCLUSIONS en tirez-vous ?

**Retournez ce guide pour connaître vos résultats.**

Contactez également les différents organismes cités dans ce guide.

**Vous avez répondu une majorité de « non »**  
Vous n'êtes peut-être pas encore sûr de votre projet ? Ou bien est-il encore à l'état embryonnaire ? N'hésitez pas à rencontrer un conseiller à l'ANPE. Il peut vous aider à préciser quelques grands points sur les démarches à accomplir. Il peut aussi vous proposer d'autres prestations adaptées à vos attentes.

**Vous avez répondu une majorité de « oui »**  
Vous êtes bien parti ! Continuez vos recherches. Il existe une très riche documentation sur la création d'entreprise. Vous pouvez encore y découvrir des éléments utiles à votre projet. Pensez également à lire tout ce qui concerne le secteur d'activité choisi. Procédez avec méthode et prenez votre temps.  
Vous pouvez consulter le site internet de l'APCE pour obtenir adresses et autres informations pratiques.



---

Marie-Hélène Adam, Bernard Gonon Pradel, Cécile Guérin, Daniel Jaeckle, Annick Lefebvre, Xavier de Massol, Catherine Sanchez, Michèle Vieu de l'ANPE ont participé à la création de ce guide.

## DANS LA COLLECTION DES GUIDES POUR AGIR

**Je recherche des offres d'emploi et j'y réponds**

- Comment choisir les annonces auxquelles répondre.
  - Comment répondre à une petite annonce.
  - Comment rédiger une lettre de motivation.
- Comment contacter une entreprise, un employeur par téléphone.

**Je bâtis mon projet professionnel**

- Comment élaborer des projets professionnels.
- Comment rechercher et choisir une formation.
  - Comment s'imaginer créateur d'entreprise.
- Comment se préparer à la validation des acquis de son expérience.

**J'organise ma recherche**

- Comment chercher un emploi à l'international.
- Comment identifier ses savoir-faire et ses qualités.
- Comment s'informer sur les métiers et les entreprises.
  - Comment rechercher un emploi avec anpe.fr
    - Comment réaliser un bon C.V.

**Je démarche les entreprises**

- Comment faire des candidatures spontanées.
  - Comment sélectionner les entreprises.
- Comment enquêter dans les entreprises et passer des barrages.
- Comment se servir de ses relations et développer son réseau.

**Je réussis mon embauche**

- Comment réussir un entretien.
- Comment trouver de bons arguments à sa candidature.
  - Comment négocier avec un futur employeur.



Agence nationale pour l'emploi  
 Le Galilée - 4, rue Galilée - 93198 Noisy-le-Grand Cedex  
[www.anpe.fr](http://www.anpe.fr)